

LECON 7

dijalog 1

-Mogu li da vam pomognem?

-Trazimo kompjuter i stampac

-Koji kompjuter hocete ?

-Treba mi logimax 420

-To je odlican kompjuter.Brz i jak

-Koliko kosta?

-Logimax 420 je 18300 franaka,gospodjo.

-Bez taksi ili su sve takse ukljucene (TTC)?

-18300 franaka-TTC,to je oko 14900 franaka bez taksi...

-Da gospodjo,tacno 14896 franaka bez taksi

-A stampac?

-Za koju upotrebu zelite stampac?

-Za kancelarijski posao

-Za preduzece ili privatan?

-Za preduzece

-U tom slucaju preporucujem vam...ovaj model.To je poslednji Tompac-ov model,CX.

-Prodajemo ovaj stampac u boji brojnim firmama.Posebno je brz,i to treba napomenuti (vredno je pomena-u bukvalnom prevodu)

-Zauzima mnogo mesta vas stampac.

-Da,malo je kabast,ali ima veliku kutiju.

-Koliko listova staje ?

-100 listova

-A stampanje ?

-To je laserski stampac,gospodjo.Stampanje je odlicnog kvaliteta.Pogledajte !Evo jedna istampana stranica !

-Da,nije lose.Nema s vremena na vreme tehnicke probleme,kvarove ?

-Jako retko.To je vrlo prakticna masina. Na kraju krajeva,svi nasi prozivodi su pod garancijom godinu dana.

-A cena je 11900f bez takse...Skupo je !

-Za ovaj kvalitet,gospodji,ovo je izuzetno zanimljiva cena.Sta vise,nudimo popust od 20%. To je specijalna promocija.

-Specijalna promocija ?

-Da,specijalna cena do kraja meseca.To vam je 9592f bez takse umesto 11900f...

-Danijele, sta ti mislis?

-To je lep stampac.

-Da,to je lep stampac.

Dijalog 2

-Dobro,uzimam Logimax 420 i Tompacov stampac CX

-Mozemo da vam isporucimo robu na vase preduzece,ili biste vise voleli da je podignete sami

-Volela bih da pokupim robu odmah

-U tom slucaju,popunicu bon za narudzbenu,i garantni list.Koje je preduzece?

-Paragem

-A adresa ?

-10 rue de Paradis,75010 Paris

-Dakle,Logimax 420,14896f...stampac Tompac CX...11990f manje 20%...9592f...to je 24488f, plus TVA,sto je ukupno 29042f. Izvolite.Mozete regulisati na kasi,i podici vasu robu na 1.spratu.

-Zahvaljujem vam se

-Na vasoj usluzi

LECON 8

dijalog 1

-Dobar dan gospodjo

-Dobar dan gospodine

-Ja sam g-din Barnier iz svakcarskog preduzeca Barnier,imam sastanak sa g-djom Leblanc

-G-din Barnier...da...imate sastanak sa g-djom Leblanc u 9:30h.Trenutak molim vas.

-G-din Barnier je ovde g-djo

-Dolazim odmah

-G-dja Leblanc dolazi odmah

-Hvala g-djo...A g-djica Mercier da li je tu?

-Ne,g-djica Mercier je na putu

-Ah,ona putuje puno zar ne ?

-Puno,obozava da putuje

-To je istina,ali neophodno je za njen posao

-Da,da...

-G-dine Barnier,kako ste ?

-Vrlo dobro,hvala

-Ajmo u moju kancelariju

Dijalog 2

-Sedite g-dine Barnier

-Hvala

-G-djica Mercier nije tu danas,u Italiji je.

-G-djica Mercier puno putuje

-Da puno,prodajemo po celom svetu

-Na nesrecu,g-dine barnier,prodajemo malo u Svajcarskoj.Gubimo svake godine delove trzista

-Situacija je zabrinjavajuca

-Situacija je vrlo zabrinjavajuca

-To je zbog... vases konkurenta u Svajcarskoj,preduzece Gripoux...

-Gripoux je nas konkurent u celom svetu,g-dine barnier

-To je tacno,ali preduzece Gripoux je veoma aktivno u Svajcarskoj,g-djo Leblanc,veoma...

-Mi smo takodje vrlo aktivni u Svajcarskoj...a proizvodi Gripoux su losijeg kvaliteta od nasih proizvoda,g-dine barnier.

-Tacno,ali njihove cene su vise kompetitivne

-Nase cene su takodje vrlo zanimljive,i nas aktivan princip Paragem,daje nasim klijentima najbolju zastitu od komaraca

-Istina,ali cene kompanije Gripoux su posebno kompetitivne.Njihovi proizvodi su manje skupi od proizvoda Paragem.

-Tesko je smanjiti nase cene

-Da,ali...

-...ali je to mozda potrebno.

-Sta vise,pomocu prodaje Gripoux se siri mnogo.Siri se kod farmaceuta,i lekara.

-Hocete da kazete da su njihovi komercijalisti aktivniji od nasih ?

-Da,to je moje misljenje

-Vidim,vidim..

-G-djica Mercier ide retko u Svajcarsku

-Ide u Svajc. s vremena na vreme

-Da,ali jako retko.G-djica mercier je odlicna prodavacica(trgovac),i... uh...situacija u Svajcarskoj je veoma zabrinjavajuca...i...g-djica Mercier....

.... treba da ide u Svajcarsku.

-To je odlicna ideja,g-djo Leblanc,odlicna ideja!!

Dijalog 3

-G-dine Barnier! Ovde ste! Kako ste?

-Vrlo dobro g-dine Cadet,hvala

-Bicete duze u Parizu?

-Dva dana samo

-Predstavljam vam naseg stazistu ,Danijela

-Drago mi je

-Poslovi su i dalje dobro u Svajcarskoj ?

-Ne bas Filipe, Konkurencija sa Gripoux je vrlo teska

-Veoma,veoma teska

-Njihovi proizvodi su losijeg kvaliteta nego Paragem-ovi,ali njihove cene su nize,kompetitivnije

-A njihova prodaja je bolje predtavljena u Svajcarskoj,i dinamicnija

-Ali nasi delovi trzista su takodje vazni kao i delovi trzista Gripoux-a

-Ne ove godine g-dine Cadet

LECON 9.

Dijalog 1

Aerofrance rezervacije, dobar dan.

Dobar dan gospodjo. Zelela bih da rezervisem mesto za let Pariz-Zeneva.

Za koji datum

3.mart, utorak 3.mart

U koliko sati gospodjo?

Rano ujutru

Prvi let imamo u 5 i 45 a drugi u 6 i 20

Oh! To je mnogo rano, posle 8 molim vas.

U 8 i 30

8 i 30, to je u redu. Rezervisem za taj let.

Poslovna (prva) klasa ili ekonomska?

Prva klasa

Zelite li da rezervisete za povratak?

Da, za cetvrtak 5.mart uvece

Ima let u 18 i 15, dolazi u Pariz, aerodrom Sarl de Gol u 19 i 35

Odlicno, uzecu za taj let.

Na cijje ime?

Na ime Izabel Mersijer, preduzece Paragem.

Dobro, ponovicu, rezervacija je na ime Izabel Mersijer, preduzece Parazem. Let 310 Pariz-Zeneva, polazak iz Pariza – Sarl de Gol 3. marta u 8 i 30, dolazak u Zenevu u 9 i 45. Povratak 5. marta letom 420 Zeneva-Pariz, polazak iz Zeneve u 18 i 15, dolazak u Pariz u 19 i 35. Broj vase rezervacije je PA 9580.

PA 9580.

Mozete podici vasu kartu na aerodromu, dva sata pre polaska ili 24 sata pre polaska u poslovnici Aerofrans-a.

Dobro, dovidjenja gospodjo i hvala.

Vama na usluzi gospodjo.

Dijalog 2

I evo (eto), odlazim u pola devet ujutru.

I vracas se?

Vracam se u cetvrtak u 25 do 8.

7 sati, to je mnogo rano!

Ne, ne u 7 ujutru, 7 uvece, u stvari u 19h.

A da, 7 uvece.

Da, to je to, stizem u 19 i 35 tacno, ili ako vise volis 25 do 8.

LECON 10

Dijalog 1

Fransoaz, mozete li da rezervisete sobu u hotelu za Izabel?

Grand Palas u Zenevi.

Grand Palas?

Da, evo podsetnice hotela...ima adresu i broj telefona.

Ali to je 5 zvezdica!

Da to je najprimamljiviji hotel u gradu.

Sta vise, vazduh je najprimamljiviji! To je zasigurno najprijatniji hotel u gradu: bazen, sauna, mini bar, diskoteka, gastronomski restoran...

Da, na kraju, da li vi mozete da rezervisete sobu za sledeci utorak i sreu?

Dobro, dobro. Soba za 3 i 4 mart na ime Izabel Mersijer. Odmah cu da zovem.

Dijalog 2

Hotel Grand Palas, dobar dan.

Dobar dan gospodine. Fransoaz Vitel iz pariskog preduzeca Parazem. Zelela bih da rezervisem sobu, molim vas.

Dobro gospodjo. Za koji datum?

Utorak 3 mart i sreu 4 mart, sledece nedelje.

Za koliko osoba gospodjo?

Za jednu osobu.

Dobro gospodjo, onda jednokrevetna soba...na cije ime?

Na ime gospodjice Mersijer. Izabel Mersijer. M-E-R-C-I-E-R.

Dobro gospodjo. Gospodjica Mersijer radi u vasem preduzecu?

Radi, radi, ne znam vise.

Pardon?

Da, da, radi kod nas u preduzecu, u Parazemu.

Dobro, ponovicu. Rezervacija na ime preduzeca Parazem,

Pjer-Anatol-Roul-Anatol-Gaston-Engen-Marsel, na ime gospodjice Mersijer, Marsel-Engen-Raoul-Celestin-Inua-Egem-Raoul, za 3 i 4 mart.

Dobro, dobro, zahvaljujem vam gospodine.

Vama na usluzi gospodjo.

Dijalog 3

Filip, poznajete li svajcarski hotel, Grand Palas?

Grand Palas je u Zenevi, da naravno, vrlo dobar hotel, nije bas najbolji, ali je udoban...

Ali je sa 5 zvezdica, to je rang visoke klase, prestizan kao i Ric!

Preterujete Fransoaz, Grand Palas je manje prestizan i svakako dosadan kao i svi luksuzni hoteli.

Moguće, ali nije jeftiniji!

Fransoaz, umorni ste, potreban vam je odmor.

Dobro sam, nije mi potreban odmor.

Poznajete Svajcarsku? Zenevu?

Ne, ne...

U Zenevi, draga moja Fransoaz, znam jedan cudesan hotel, vrlo luksuzan. To je Grand Palas. Sobe su mirne i prostrane. Kreveti ogromni i udobni. Osoblje ljubazno i uvek dostupno. Bazen, sauna, mini bar, gastronomski restoran. To je Fransoaz cudesan hotel, najbolji...

LECON 11

Dijalog 1

Dobro, plat ćemo ovaj račun. Gde je čekovnik preduzeća? Čekovnik...A evo ga! Dobro, znate li da popunite ček Danijel?

Ne bas, gospodine Petiban...

Uzmite čekovnik i popunite (ispisite) ček za mene. Ček je na 4000 F.

Pisem 4000 F brojevima gore desno...?

Da, tako je.

Onda...pisem...za narudžbinu Aerofrans-u?

Ne, prvo ponoviti sumu (iznos) slovima, ce...tiri...hilj...ade...franaka.

A! I bez S za hiljadu, nikad...dobro...za narudzbinu Aerofransa.

Za narudzbinu Aerofrans-u...U Parizu, 16. februara.

Pazljivo, vi ne mozete da potpisete. Ja mogu da potpisem. Eto! I ne zaboravite da popunite cek...

Dobro, hvala Danijel, i sastavite propratno pismo uz cek.

Ne!

Dijalog 2

Evo, aerodrom Sarl de Gol.

To je210 franaka...?

Plus 10 franaka po koferu, 2 ofera 20 franaka, to je 230 franaka.

Evo 250 franaka, zadrziti kusur.

Hvala gospodjo. Hocete racun?

Da, molim vas.

Evo.

Hvala gospodine.

Hvala vama i srecan put.

Dijalog 3

Kako mogu da vam pomognem gospodjo?

Dosla sam da podignem moju kartu za Zenevu.

Na cije ime?

Mersijer, preduzece Parazem.

Imate li broj vase rezervacije?

Da.

Evo vase karte. Mozete odmah da se cekirate za poslovnu klasu.

Dobro, hvala.

Dobar dan gospodjo, molim vas vasu kartu i vas pasos.

Evo.

Dobro, zelite li da putujete u pusackom ili nepusackom delu?

U delu za nepusace.

Sta imate od prtljaga?

Dva i jedan rucni (kofer).

Izvolie vasu kartu za ukrcavanje. Imate jos 15 min za ukrcavanje.

Dobro, hvala.

(razglas):Let 310, destinacija Zeneva, ukrcavanje odmah, izlaz 37.

LECON 12

Dijalog 1

Dobro, Danijel, jutros ima bas puno poste, mozete li da je razvrstate?

Da je razvrstam?

Znate kako se registruje posta? (popisuje, rasporedjuje)

Da, da, da, Fransoaz mi je objasnila, shvatio sam. Razvrstacu je.

Dobro, ostavicu vas...

Dobro, otvorim kovertu, izvadim pisma...i zalepim markicu...ali gde je markica (zig preduzeca kad se registruje posta)

Gospodine Petibon, gde su markice (zigovi) za registrovanje poste?

Najverovatnije su u kancelariji kod Fransoaz...

A, nasao sam ih!

Ne zaboravite da promenite datum!

Onda (znaci)...broj zavodjenja: n 365, datum 4 april, dobavljac: preduzece PLC, gospodin Dinga, predmet...

„Dragi gospodine nnn,nnn,nnn...posle verifikacije, konstatovali smo gresku na racunu...“. Dakle, objekat: graska u racunu; propratno pismo: racun; primalac: komercijalista, Filip Kadet.

Danijel, jeste li razvrstali postu?

Da, samo trenutak.

Dijalog 2

Udjite Danijel.

Doneo sam postu.

A, hvala Danijel.

A! Danas imamo bas puno porudzbina. Jeste li registrovali fax i telex?

Da gospodjo, dole su.

Dobro, dobro...Sta je sad ovo? Greska na fakturi?

„ Filip, odmah to ispitajte. Gospodin Dinga je nas najbolji klijent (musterija) u zapadnoj Africi!“
Da, puno porudzbina ali i puno racuna za placanje i problema za resavanje...Dobro Danijel, mozete da isporucite postu...Hvala.

Dijalog 3

Da?

Doneo sam postu, gospodine Kadet.

A da, stavite je ovde molim vas.

Ima i jedni pismo, hitno je.

Hitno? Dajte da vidim...Gospodin Dinga, Dinga, Dinga...

Ocigledno je on vrlo dobra musterija.

A da, naravno, Dinga iz Kameruna! Ima greska na racunu?

Da vidimo racun...Ne, sve je ispravno, pojedinačne cene su u redu, kvalitet takodje...Danijel, mozete li da mi donesete dosije gospodina Dinge, molim vas?

Da, naravno...Izvolite.

A da, vidim. Ooooo, zaboravio sam popust od 5%. Dobro, u redu je Danijel. Evo posla za vas. Sastavite fax, izvinite se gospodinu Dingi, a ja cu napraviti novi racun.

Danas imam puno posla. Fransoaz je odsutna.

Da, ali je Fransoaz cesto moj kurir.

Da, ali je pismo izvinjenja tesko da se sastavi (napise), a ja i ne znam taj predmet.

Dobro, ja cu sastaviti pismo a vi prosledite faxom.

U redu gospodine Kadet.

Lecon 13

Dijalog 1

-Gde se nalazi laboratorija Diperon?

-Massy,to je na jugu Pariza. Autoputem 30 minuta ako nema guzve

-Koliko imate podlaboratorija? tri?

-Zasto tri?

-Zato sto imate tri proizvoda u vasoj vrsti(*kolekciji,slobodnije)

-Da naravno,ali mi imamo samo jednu podlaboratoriju,opremljena je da proizvodi celu nasu kolekciju,i to je mnogo lakse obavljati sa jednom pod lab.

-Uvek saradjujete sa Diperonom?

-O da, poznajemo se od pocetka ostvarenja Paragem

-Ali zasto "delite" vasu proizvodnju?

-Da bi smo smanjili nasa ulaganja...Razumete li Danijel,kad smo osnovali paragem,morali smo da ogranicimo nase troskove.Pozajmili smo novac samo za administrativnu i komercijalnu sluzbu...ali ne za proizvodnju.

